PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Maîtriser le mandat de vente et ses clauses essentielles

Le mandat de vente conditionne à la fois la validité de l'intervention et le droit aux honoraires. La journée traite de sa rédaction clause par clause, du choix du type de mandat et de sa vie jusqu'à la signature ou la dénonciation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ	PRÉREQUIS
Négociateurs, agents commerciaux, directeurs	Aucun. dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.
EFFECTIF	
Individuel ou 2 à 10	

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Choisir le type de mandat adapté à la situation du bien et du vendeur.
- Rédiger les clauses essentielles sans risque de nullité.
- Sécuriser la durée, la reconduction et la dénonciation.
- Gérer les incidents : vente directe, mandat concurrent, retrait du bien.
- Articuler mandat, registre et suivi commercial.

03 Programme détaillé

M1 Types de mandats et choix · 2 h 00

- Simple, exclusif, semi-exclusif.
- Caractéristiques et effets de chaque type de mandat.
- Arguments et limites de l'exclusivité.
- Mandat de recherche et mandat de vente : différences.
- Atelier : Choisir et justifier le mandat adapté à quatre situations.

M2 Rédaction clause par clause · 2 h 30

- Le formalisme et le fond.
- Identification des parties, du bien et des pouvoirs du mandant.
- Prix, honoraires, charge de la rémunération et modalités.
- Durée, reconduction, clause pénale et obligations réciproques.
- Atelier : Rédiger un mandat complet sur un cas et le faire relire en binôme.

M3 La vie du mandat · 2 h 30

- Jusqu'à la signature ou la fin.
- Obligations de compte rendu et suivi du mandant.
- Renégociation du prix et avenants.
- Vente directe par le mandant, mandat concurrent, dénonciation.
- Atelier : Traiter trois incidents de mandat et rédiger les courriers correspondants.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr